

中澤省一郎のSS経営メールマガジン No.14

(配信は不定期です。できる限り月1回以上は配信します)

第1部 本日(9日)の燃料油脂新聞の東北版をご覧ください。「中澤省一郎(公認会計士)による企業再建実例」

「中澤省一郎(公認会計士)による企業再建実例」が、

●第1回 5月9日(水) ●第2回 5月16日(水) ●第3回 5月23日(水) と、3週連続で、

燃料油脂新聞の東北版に掲載される予定です。ご覧ください。

本実例は、本年2月に開催された会社の金融機関向けの会社再建方針の説明会に燃料油脂新聞社が取材として参加し、会社、金融機関等の了解を得た上で、本日付で記事になっております。

この金融機関向けの説明会は開催する必要(義務)はなかったのですが、

- (1) 岩手県下では、ここまで専門家が深く関与した上で、法的、私的含め、金融機関の負担が「ゼロ」である再建計画は初めてであり、非常に専門的なので、支店だけではなく、本店の担当部署も参加した上で、説明会を開催して欲しい。
- (2) 1年半という短期間で、かつ、ここまでの急激な経営改善の事例は岩手県下には存在しないので、是非、説明会を開催して欲しい。

という複数の金融機関からの要望に基づいて、取引のある全ての金融機関(保証協会を含む)及び、元売の東北支店が参加して開催されたものです。金融機関は、「晴れてる時に傘を差し出し、雨のときに傘を取り上げる」と言われます。

しかし、金融機関は「金融検査マニュアル-中小企業編-」に則って、肅々と対応しているに過ぎません。「晴れている時でも、雨の時でも、金融機関が傘を差し出してくれる」状態に、会社の経営状態にすることは会社経営者の責務であり、最も重要な仕事の一つです。それは、「名実ともに債務超過から脱却して、黒字化する」ことであり、それを「数年間継続すること」です。

石油業界では、「中澤マジック」等の言葉を使われる方も居りますが、経営者が今まで通りに経営して、私が魔法を使うわけではないのです。

「今まで通りの経営では、今まで以下の結果しかでない」「回りと同じことをすれば、回り以下の結果しかでない」のです。

右肩下りのSS業界では、「今までとは違う経営(経営再建)、かつ、諸条件に合致した独自の経営」をしなければならないのです。上記を勧告した上で、金融機関や元売が納得できる計画を策定することが私の仕事であり、それを理解し、実行・実現するのは、会社経営者の皆様です。第三者からすれば、「中澤マジック」のように見えるかもしれませんが、それは、「自ら意識改革をした」経営者の「決断と実行」の賜物なのです。

第2部 SSの経営再建と事業承継 その2 「SSの経営再建と事業承継に関する個別相談会の開催」

(1) 会社の経営状態が悪い会社に必要なのは「経営再建」

(2) 会社の経営状態が良い会社に必要なのが「事業承継」

と考えがちです。

しかしながら、「経営再建」を実現した会社は、「事業承継」に直面し、現時点では経営状態が良好で「事業承継に直面している会社」も、どこかの時点で「経営再建」に直面するかわからないので、経営悪化のシグナルをいち早く察知して、経営を改善しなければならないのです。このため、常に、双方を意識しながら会社を経営する必要があります。また、ご自身では「事業承継」=相続対策を重視している場合でも、「経営再建」を優先しなければならない場合も多数見受けられます。

ただ、どちらにしても、非常に個性の強い事項を含みますので、一般論で、言及しづらい状況であると理解しています。

このため、セミナー形式よりも、「個別相談形式」での対応が良いのではという推察から、以下の日程で、個別相談会(有料)を開催することとしました。後日、詳しく連絡します。

《個別相談会》

●日時 7月10日(火)、11日(水)、(予備日)12日(木) ●各人1時間 ●6~7名/一日 ●場所 東京都中央区

一方、SS経営者の集まりである「中澤塾」の新塾生のための入塾セミナー及び中澤塾も下記日程で開催する予定です。

メインテーマは、「TGのEM買収後の石油業界はどう変わるか?(仮)」です。

(メールの達人正木さんの「メール会員」のセミナーもあります)

《中澤塾》

●日時 6月19日(火) 11:00~ 入塾セミナー
14:00~ 中澤塾

(中澤塾塾生限定の個別相談会は、6月20日に開催する予定です)

ご関心のある方は日程をメモすると共に、メールまたはファックス(03-3531-3656)でご連絡ください。